Anthilia sgr
Capital Partners

Rassegna Stampa

17 gennaio 2015
Milano Finanza
Di Paola Valentini

Consulenza su misura

Anthilia sgr amplia l'offerta con un'area per l'advisory a grandi patrimoni e imprese guidata da Piazzoli, ex Equita. E prepara un nuovo veicolo equity

Giovanni Landi

di **Paola Valentini**

Anthilia sgr punta sui servizi su misura per i grandi patrimoni di investitori istituzionali, privati e aziende con il varo della nuova area dedicata alla consulenza e all'advisory. A guidarla è l'ex Equita Sim Gianni Piazzoli in qualità di Head of Advisory. Piazzoli ha iniziato la carriera nel 1986 in Banca Commerciale Italiana dove è diventato Head of Relations to Foreign Investors and Italian Bond research. Dopo essere stato nel 1991 Head of Sales, Settlement business for institutional investors in Banca Euromobiliare, è passato, come Head of Equity Sales, in Equita Sim dove nel 2008 è diventato Head of Corporate Broking and Economist. «L'ingresso di un professionista di alto profilo ed esperienza come Gianni Piazzoli», dice Giovanni Landi, senior partner di Anthilia Capital Partners sgr, «ci rende fiduciosi di poter rispondere al meglio alle nuove esigenze degli investitori e del mercato, che impongono l'affiancamento alla logica di prodotto di un servizio di consulenza personalizzato con la creazione di modelli differenziati per categoria di clienti», come ad esempio family office o aziende con importanti cash flow da impiegare. Assieme all'ingresso di Piazzoli, alla base del servizio di advisory c'è anche una nuova piattaforma tecnologica a supporto della costruzione di modelli di rischio e di gestione del portafoglio. «Anche in questo contesto Anthilia, realtà indipendente dell'asset management italiano, punta a distinguersi attraverso un approccio disciplinato e rigoroso al tema della consulenza, che si sostanzierà nella proposta di un servizio dinamico, puntuale e trasparente, nel rispetto dei valori che da sempre ci caratterizzano», sottolinea il senior partner del gruppo che ha masse per 550 milioni di euro. D'altra parte, «la richiesta di consulenza è variegata e arriva anche da investitori esteri e», spiega Landi, «i nuovi servizi di advisory sono una naturale evoluzione del progetto già avviato nel mondo dei corporate bond con il lancio di Anthilia Bit (Bond Impresa Territorio, ndr), il fondo dedicato ai mini-bond emessi da Pmi italiane». Il committment di questo veicolo è di 142 milioni, cinque sono le emissioni deliberate dal cda della sgr e più di 130 aziende sono state analizzate fino ad oggi. In pipeline ci sono cinque nomi nel settore fashion luxury, energia e manifatturiero. Il rendimento medio a scadenza del portafoglio investito di Anthilia Bit è del 6,3%. Sul fronte dei fondi chiusi rimarrà centrale per la sgr il tema dello sviluppo delle pmi italiane. Non a caso, un'altra novità su cui la società sta lavorando è un veicolo rivolto al capitale di rischio (equity) con perimetro di investimento su piccole e medie aziende non quotate e small cap italiane quotate non coperte dagli analisti. Il focus saranno eccellenze industriali e manifatturiere con profilo orientato all'esportazione, all'innovazione e con marchio di qualità. L'orizzonte di investimento è 5-7 anni e il way out naturale sarà la quotazione o il private placement.

Sia per il Bit che per questo fondo legato al capitale di rischio, Anthilia ha costruito e alimenta una rete di contatti sul territorio mediante advisor e attraverso le banche territoriali. «Anthilia crede nell'effetto sistema soprattutto nell'attività di ricerca e scouting delle aziende. Il contatto con le banche è fondamentale, non siamo competitor per le iniziative che stiamo realizzando ma piuttosto partner con cui offrire servizi e sviluppare opportunità sul territorio», conclude Landi. Intanto per i fondi aperti, gli obiettivi di sviluppo continueranno a rivolgersi a strategie alternative che massimizzino il rapporto tra rendimento e rischio nei diversi cicli di mercato. (riproduzione riservata)